

我市春季旅游市场升温 错峰游成主力军

本报讯(融媒记者 应秀蔚) 人间四月天,正是出游好时节。随着气温回升,我市旅游市场迎来春季出游黄金期,银发族错峰出行、家庭自驾出游热度持续攀升,成为当下旅游市场的两大特点。

近日,记者走访城区多家旅行社,发现今年春季旅游市场以老年人错峰游和家庭自驾游为主。一家旅行社负责人赵钢介绍:这段时间老年人出游特别多,北京是热门城市。还有我们国家推出了新疆专列,也深受老年人欢迎。

目前,国家针对老年人推出了门票减免等优惠政策,加上春季气候适宜,50岁至70岁的退休人员成为出游主力。在出行方式上,慢节奏、舒适度高的专列游备受欢迎。

针对老年人出游热的现象,赵钢认为,随着退休金提高,老年人的生活品质不断提升,出游意愿也随之增强。目前,老年人旅游市场3000元以下的中短途线路最受欢迎,其次是行程5天至6天、节奏宽松的中长途专列游。

除了老年人错峰游持续升温外,以家庭为单位的自驾游、亲子游成为春季旅游市场的另一亮点。

据旅行社统计,随着五一小长假临近,家庭自驾游、亲子游的咨询量明显增加。我们目前已经接到了一些五一小长假的自驾游订单。一家旅行社计调经理应慧浩告诉记者:由于自驾游自由度高,省内热门景区成了自驾游的首选。针对台州方特、湖州龙之梦等省内热门景区,我们推出了很多套餐。

对于有出行计划的市民,旅行社建议老年朋友可选择错峰出行,享受更优惠的价格和更优质的服务;计划五一小长假出游的家庭,最好提前规划行程,以免热门景区资源紧张。

利用桑叶制成年糕 桑葚种植户巧思促增收

本报讯(融媒记者 应秀蔚) 眼下,本地桑葚陆续成熟上市,往年常被当作废弃物处理的桑叶,今年却成了抢手货。桑葚种植户收购新鲜桑叶,将其加工成桑叶年糕。

在石柱镇下杨村的桑葚田里,种植户杨千万正在采摘、收集新鲜桑叶。杨千万有着十几年的桑葚种植经验。他介绍,为了保证桑葚在成长过程中有足够的养分和阳光,种植户会摘除部分桑叶,这些桑叶过去大多直接被丢弃在田里。

去年年底,杨千万偶然尝试用浸泡后的桑叶制作年糕,效果格外好,制作出来的年糕色泽翠绿,还带着一股独特的清香味。这次成功的尝试,让他萌生了规模化生产的念头。今年,我打算先收购50公斤桑叶,每公斤4元。他说。

为了让桑叶原料能留存到年底使用,杨千万在保鲜储存上做了功夫。我先拿开水冲泡,冷却后用保鲜袋装好,再放进冷库。等要用的时候解冻,再用磨浆机磨好,最后制作成年糕。他说。

在杨千万看来,这样做既解决了桑叶浪费的问题,也为本地农产品加工增加了一个富有特色的新品种。今年我准备更多一点的量,对这次尝试充满信心。杨千万说。

从山海市集到炊大皇现代工厂店 仓储式销售直面消费者



炊大皇现代工厂店



市民在山海市集选品

本报讯(融媒记者 程明星 王昊) 4月23日,走进位于我市的浙江山海公厨科技有限公司(以下简称山海公厨),一家6100平方米的仓储式超市——山海市集映入眼帘。货架上,生活用品、乳品饮料、休闲零食琳琅满目,价格标签清晰醒目,不少市民正推着购物车悠闲选购。

东西齐全,选择性大,空间上也让人很舒服。第一次来逛山海市集的市民方美文说。这家看似普通的超市,背后贯穿了一条农产品销售、加工、配送一体化的完整供应链。

山海市集运营中心负责人谢丽萍介绍,超市内很多商品都是厂家直供的,价格优势明显。而更值得关注的是山海公厨的供应链体系。她指着一款馒头说:配料表只有面粉和水,按照严格的生产要求来做。因为我们长期对接酒店、食堂、学校等场所,食品安全是我们最看重的。

那么,这么多优质农产品从何而来?答案在于订单农业。山海公厨通过农业产业化联合体,与农户、合作社建立前端订单化种养采购关系,农户不愁销路,企业不愁货源。去年,公司通过订单农业消化了石柱镇2.5万多公斤土豆;在花街镇店园村,公司为五六月份成熟的桃子进行了预售。

店园村党支部书记陈永清感慨:

以前靠天吃饭,桃子成熟了,遇到雨天就烂在树上。现在跟山海公厨合作,村民只管提升质量,销路不用愁,既增加了村民收入,又帮助村集体经济增收。

此外,山海公厨的助农版图还不止于本地。该公司与全省130余个山区海岛县的涉农主体达成农产品加工合作。山海公厨副总经理颜济锋告诉记者:凭借山区26县和本地农业基地的订单,我们日产量可满足20万人次的保供需求。目前公司已建成净菜、净肉、净鱼、面点、烘焙等多个专业化车间,酱类、卤味生产线也即将投产。二期全负荷生产后,日保供能力可达百万人。

仓储式销售模式不仅惠及农产品领域,在我市制造业企业中同样开花结果。浙江炊大王炊具有限公司(以下简称炊大王公司)是另一个生动的实践者。今年1月31日,该公司的炊大皇现代工厂店正式对外营业。

走进炊大皇现代工厂店,几千种炊具及厨配产品整齐陈列,既有常规新品,也有尾单、快递拦截件等特价商品,价格远低于市场价。事实上,炊大王公司多年来一直通过企业内购会,以惠民价格处理库存和生产尾单。在一次次的成功尝试中,企业逐渐认识到:这种直面消费者的销售模式,不仅能快速消化库存,更能成为连接生产与市场的桥梁。

梁。

炊大王公司副总经理王丽君告诉记者:企业做产品都是以客户为中心,以市场为导向。有了工厂店以后,拉近了生产部门和消费者之间的距离。以前是销售反馈到研发,再到生产,现在我们有空就到店里转转,直接跟消费者交流。

在炊大皇现代工厂店内,记者看到了这样一幕:一位市民提出,希望锅具省油的需求,王丽君当即带她去看一款聚油平底锅。虽然是平底锅,但油会往中间走。王丽君说,这样面对面交流的情景时常出现,公司能第一时间掌握消费者的真实痛点,从而有针对性地改进产品。

市民曹翡翠大大点赞了这种仓储式销售模式:以前买过好几次,今天帮朋友代买。现实中能看到锅的大小,进行一一对比,这一点网购是做不到的。

如今,炊大皇现代工厂店已实现企业与消费者的双赢。消费者以远低于市场价的实惠价格买到高品质商品,企业则多了一个展示新品、收集反馈、消化尾单的窗口。据介绍,该模式已为工厂店集聚本地粉丝社群约10000人。这些粉丝不仅是忠实顾客,更成为产品测评和口碑传播的重要力量。下一步,工厂店还将开展新品测评体验活动,让产品在上市前获得真实用户反馈。

国内首本老年财富管理读物发行 中信银行联合出版《长寿时代 如何管好养老钱袋子》

近日,由中信银行联合中国老龄科学研究中心、华龄出版社出版的《长寿时代 如何管好养老钱袋子》,在第五届全国全民阅读大会银龄阅读论坛上正式发行。这是国内首本专注于老年财富管理的专业书籍,旨在通过全方位解答老年人财富管理的困惑,帮助老年人科学规划养老生活,切实守护好每一分养老钱。据悉,该书被纳入人口老龄化国情教育丛书。

作为专门面向老年群体的财富管理科普读物,该书以一问一答的形式,阐释了完整的老年财富管理知识体系。全书共分为四大篇章,从老年财富管理的价值、特征、方法到风险防范,涵

盖121个核心问题,既解答了为什么要进行财富管理,不同年龄段如何调整财富策略等基础认知问题,又深入剖析了资产配置、财富规划、政策红利、防诈骗技巧等实操内容,全方位回应老年人在财富管理中的困惑与需求。

该书深刻阐释了老年财富管理的核心价值,它不仅是保障经济独立的稳定器,更是守护晚年尊严的守护盾。书中指出,老年财富管理的核心目标已从财富增值转向本金安全,从资产增长转向现金流规划,强调安全性、流动性与稳健性并重。针对老年人最关心的实际问题,书中给出了具体解决方案,从养老保险体系三大支柱的解

读,到个人养老金、商业保险年金的安排,从国债、银行理财等低风险产品的选择技巧,到房产、收藏品等资产的盘活方法,从高龄津贴、适老化改造补贴等政策红利的申领指南,到各类养老诈骗的识别与防范策略,形成了覆盖全场景的财富管理方案。

据悉,该书在全国各大书店及电商平台均有销售。中信银行也将同步开展系列公益宣讲活动,走进社区、老年大学,通过专家解读、案例分享等形式,让书中的财富管理智慧惠及更多老年人,共同守护新时代老年人的幸福晚年。

中信银行金华永康支行供稿